



Palestra: Quebrando trade-offs na logística: reduzindo rupturas de gôndolas e níveis de estoque simultaneamente através de um novo modelo de reposição.



**Mestre
Empresarial**

**Prof. Ms. Marcel Oda
São Paulo, 17/11/2015**



Mestre
Empresarial



Quebrando trade-offs na logística: reduzindo rupturas de gôndolas e níveis de estoque simultaneamente através de um novo modelo de reposição.

Logística = (-) Capital ; (+) Vendas



Tecnologia = Conhecimento e Inovação Aplicados



Mestre
Empresarial



O que é **LOGÍSTICA** ?

“oferecer o produto certo, no lugar certo, no tempo certo, nas condições certas, pelo custo certo”

(Stock & Lambert)



O que é **VALOR** para o meu **CLIENTE** ?

Compreender o que o cliente considera como valor é muito importante para o sucesso de qualquer empresa





A minha empresa está mesmo

ENTREGANDO VALOR



É fundamental realmente satisfazer as necessidades do cliente, oferecendo exatamente o que ele deseja, no instante e local desejados



Isso é
FÁCIL?

Quanto
CUSTA?

As empresas estão gastando cada vez mais com desenvolvimento de produtos, instalações cada vez maiores, sistemas complexos, altos níveis de estoques. É preciso repensar a **Tecnologia** utilizada no **Varejo**.



O contexto do varejo hoje

- O comércio precisa oferecer ao consumidor variedade e disponibilidade



- Essa missão desafia o varejo. Como abastecer e gerir os estoques?



3

Muitos problemas na Cadeia de Suprimentos



Problemas no Relacionamento Indústria X Varejo (Revista Supermercado Moderno)



Muitos problemas na Cadeia de Suprimentos

FALHA NOS PROCESSOS
DE REPOSIÇÃO
DE LOJAS E GÔNDOLAS

FALHAS NO
CONTROLE DE ESTOQUE



Problemas no Relacionamento Indústria X Varejo (Revista Supermercado Moderno)

Desafios para o Varejo

- Trânsito e localização das lojas
- Infraestrutura dos Pontos de Venda
- Pressão por redução dos custos de estoque
- Restrição de espaço físico
- Mão de obra
- Gestão e tecnologias obsoletas



Como as Gôndolas são abastecidas?



12

Problemas da Metodologia

- A reposição é iniciada somente se um funcionário identificar a falta
- A quantidade a ser reposta é determinada empiricamente, de forma dispendiosa e desorganizada
- A quantidade nas caixas e paletes não são dimensionadas de acordo com a demanda do item

Problemas da Metodologia

- A localização dos itens depende da memória do estoquista
- A infraestrutura das lojas limita o número de recebimentos, aumentando o estoque dos itens
- O excesso de estoque ocupa espaço físico adicional e limita as vendas
- O varejo, portanto, tem estoque maior que o necessário, custos elevados de reposição e rupturas de estoque simultaneamente!!!???

Os impactos da Ruptura

- A ruptura de estoque reduz a venda e permite ao cliente a **oportunidade de conhecer o concorrente**.
- Ao deparar-se com um espaço vazio, 17% dos clientes **adiam a compra** e 11% **desistem dela**, e quando o item está em falta, 37% **decidem procurá-lo em outra loja**.
- O índice de rupturas no Brasil gira em torno de 8% (NIELSEN). Porém dependendo do varejo e da gestão, **pode chegar a 20%**.



Os impactos da Ruptura

- Quando não encontra produtos menos sensíveis a fidelização, (ex. limpeza) 28% dos consumidores **vão embora**. Já em produtos mais sensíveis (ex. eletroeletrônicos), este número sobe para 86%.
- Façam as contas, por exemplo, 8% de rupturas X 30% de perdas de venda X Faturamento da loja e veja quanto custa a falta na gôndola. Na melhor hipótese, 2,4% do seu faturamento, podendo chegar a 17% ou mais!



Os impactos do excesso de estoque

- Espaço físico
- Custos operacionais
- Capital de giro
- Falta de liquidez
- Perdas, obsolescência, descontinuidade ou validade
- Seguros
- Despesas administrativas
- Inércia na mudança de linha de produtos
- Desvalorização das mercadorias
- **Menor lucro e menor retorno sobre investimento!**



O PIOR É QUE PODEMOS TER EXCESSO E RUPTURAS DE ESTOQUE SIMULTANEAMENTE!!!



Modelo PROVER / Log Lean

- Check-out e sistemas de reposição integrados
- Controle do planograma
- Endereçamento dos estoques 100%
- Modelos de Gestão aplicados
- Movimentação baseada na demanda
- Aplicação de modelos de gestão logística e decisão baseada em fatos
- Classificação de produtos e criação de indicadores de desempenho
- Modelo de Gestão Completo



21

Check-out e sistemas de reposição integrados



Modelos de Gestão aplicados

PRODUTOS

Produto: 789120008230 CASCOLA - ADESIVO DE CONTATO
Grupo: ADESIVOS Cód. de Barra:

Novo Código: 7891200
Novo Grupo: 04 - ADESIVOS

Dt.Últ. Compra: / / Descrição: CASCOLA - ADESIVO DE CONTATO
Peso (Kg.): 400,000 Preço Custo: 5,00 Unid. Venda: UN Desc. Max.: 0 % Est. Mínimo: 5
ICMS(%): 0 I.P.I.(%): 15 Cod. Fiscal: 39261000 Sit. Tribut.: 100 Est. Contábil: 520
Fornecedor: CASCOLA Dt. Última Venda: 22/12/2009

Ativo?

Preço de Venda:
Tabela 1: 9,00
Tabela 2: 10,00
Tabela 3: 11,00
Tabela 4: 12,12

Gôndola:
Estoque: 10
L: 30
Nível: 2
Estoque: Mínimo: 5 Máximo: 20
A: 30
Estoque: 510
Localização:
Rua: 118
Nível: 1
Estoque: Mínimo: 300 Máximo: 1000

Voltar

Manutenção: Incluir Modif Excluir Gravar Consultar Cancelar

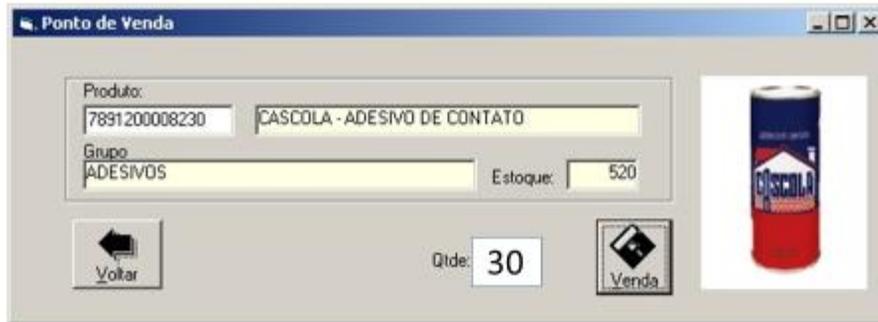


Modelos de Gestão aplicados

Gôndola:
Estoque: 30
Localização:
Rua: 158
Nível: 2
Estoque:
Mínimo: 5
Máximo: 30
Armazém:
Estoque: 510



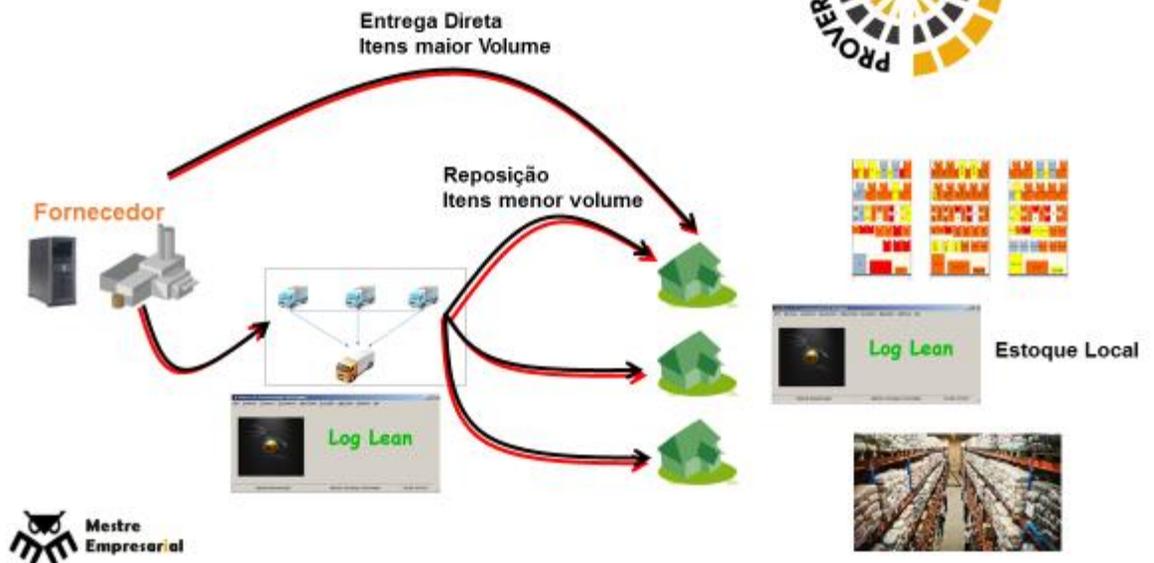
Movimentação baseada na demanda



Movimentação baseada na demanda

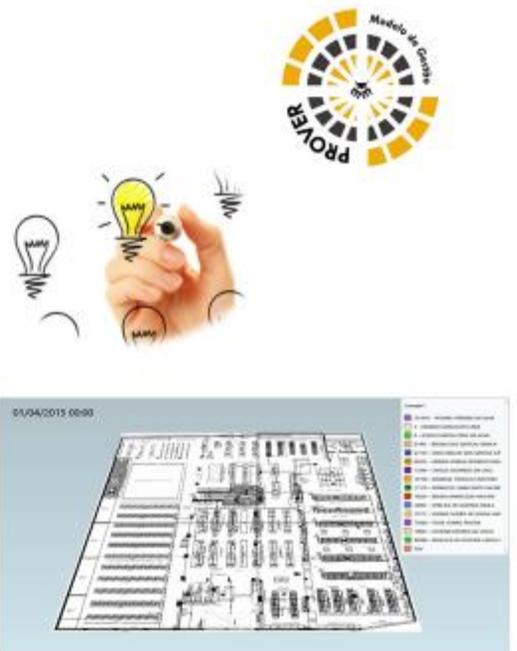


Modelo de Gestão Completo

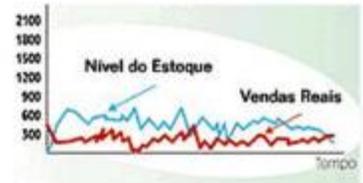


Pacote da Solução

- Diagnóstico e Planejamento
- Desenvolvimento de Embalagens
- Projeto de Equipamentos
- Desenho e Mapeamento de Processos
- Treinamentos
- Adequação de Sistemas



A quebra do trade-off



MUITO OBRIGADO!



Logística - Lean Manufacturing- Produtividade - Treinamentos

Marcel Oda

marcel.oda@mestreempresarial.com.br

+55 11 9 9829-2801 / +55 11 9 9715-2200
+55 11 9 4784-9905 / ID: 35*23*86549

www.mestreempresarial.com.br

www.facebook.com/mestreempresarial

Prof. Ms. Marcel Oda



Marcel Oda, 27 anos de carreira executiva, 17 anos de carreira acadêmica. Administrador de Empresas, MBA em Logística Empresarial e Mestre em Gestão Integrada. No seu histórico profissional como executivo, consultor ou docente, trabalhou nos segmentos público e privado, atuando em empresas de grande porte nos segmentos da indústria, varejo, instituições de ensino e prestadores de serviços, comércio eletrônico, dentre elas Telhanorte, Saint Gobain, Bradesco, Syngenta, Theoto, Esplanada Móveis, Papel e Cia, Votorantin Cimentos, Tetrapack, Pepsico, Hopi Hari, Anhanguera Educacional, Kroton, UNIP, ANAMACO, Village Home Center, Útil Arte Elétrica e Hidráulica, Carretão Materiais para Construção, Bolpi, e Passarela.com. Também trabalhou por 3 anos na Toyota Motors Corporation, no Japão, onde pode assimilar e praticar as melhores práticas do TPS – Toyota Production System. Possui vários projetos implantados nas áreas de estratégia empresarial, educação corporativa, aumento de produtividade, vendas, qualidade, redução de custos, logística, supply chain e lean manufacturing. Atualmente além de Diretor Executivo da Mestre Empresarial Treinamento e Desenvolvimento de Negócios, atua como palestrante e como coordenador e professor em programas de MBA e pós graduação.



Mestre Empresarial

Através de metodologia própria, desenvolvemos e implantamos projetos empresariais e programas de treinamento específicos para as empresas clientes, unindo a experiência Executiva aos conceitos aprendidos na vivência Acadêmica.

Assim, podemos auxiliar as empresas na tomada de decisão de forma analítica e embasada, desenvolver competências dos colaboradores no seu campo de trabalho em programas construídos sob medida, gerenciando projetos de implantação de soluções nas áreas: Lean Thinking (Mentalidade Enxuta); Logística (Suprimentos, Planejamento, Armazenagem, Gestão de Estoques e Distribuição); Recursos Humanos; Marketing e Vendas; Controladoria, Controles Internos e Prevenção de Perdas; Qualidade, Melhoria e Padronização dos Processos Empresariais, Produtividade e Redução de Custos; Gestão Empresarial (Administração, Planejamento Estratégico, Gestão de Mudanças ou Solução de Crises Corporativas).

Contamos com parceiros consultores com expertise nas áreas de atuação, adquirida em grandes empresas e projetos desenvolvidos, além de formação acadêmica e atuação docente destacada.

